



ЛУЧШАЯ ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА

Ювелирный салон «Алмаз-Холдинг» Уфа



Елена Анатольевна МАВРОДИЕВА, директор ювелирного салона «Алмаз-Холдинг», **Артур САЛЯКАЕВ**, генеральный директор консалтинговой компании «Ювелирный альманах», и **Татьяна Григорьевна ФУРСОВА**, начальник коммерческого отдела ЮК «Алмаз-Холдинг»

Победитель конкурса «Лучший ювелирный магазин 2014» в номинации «Лучшая подготовка персонала» – ювелирный салон «Алмаз-Холдинг», один из образцово-показа-

тельных розничных ювелирных магазинов в столице Республики Башкортостан.

И не только по внешнему виду, который абсолютно безупречен, но и по финансово-экономическим показателям работы. Успех фирменного салона складывается из целого ряда факторов, которые взаимодополняют друг друга. Каждый этап работы ювелирного магазина – зона повышенного внимания.

Открытый в 1999 году салон после 13 лет успешной работы пережил серьезную реконструкцию, родившись в новом образе. В 2012–2013 годах после ремонта его торговое пространство увеличилось до 170 квадратных метров. Это позволило расширить ассортимент и поделить пространство на три зоны: зал для изделий из золота, аналогичный зал – для изделий из серебра и кабинет для работы с VIP-посетителями.

Общение с покупателями – это тонкий процесс, полный психологических сложностей и нюансов. В ювелирном салоне «Алмаз-Холдинг» он доведен до высокого уровня, что не мешает сотрудникам стремиться к абсолютному идеалу.

В основе работы с покупателями лежит индивидуальный подход к каждому клиенту независимо от его статуса и намерений. Зашел ли человек просто посмотреть и узнать



о новинках ювелирных украшений или же в его планы входит покупка роскошного гарнитура, отношение к нему будет безупречным и приветливым в любом случае. Консультанты с удовольствием проведут экскурсию по уютному и светлому торговому залу, расскажут о драгоценных камнях и металлах, посоветуют, какое украшение лучше впишется в стиль, и подскажут, какие его аналоги есть в более дорогих и в более доступных сегментах.

В ювелирном салоне обучению персонала уделяется особое внимание – регулярно проходят курсы, повышающие уровень профессионального мастерства сотрудников, проводятся аттестации и проверки знаний в форме экзаменов. Директор салона лично работает с консультантами, рассказывая о новинках, инновациях в сфере ювелирных технологий и обо всем, что должен знать консультант самого высокого уровня.

При обучении используется профессиональная литература, в том числе справочники издательства «Навигатор юве-

лирной торговли» – «Товароведение ювелирных изделий», «Ювелирные камни», «Справочник продавца жемчуга». Сложную тему психологии продаж сотрудники осваивают под руководством опытных тренеров. А в качестве дополнительной мотивации используется дух соревнования – ежегодно в результате городского конкурса «Лучший продавец столицы» призовые и первые места завоевывают именно консультанты «Алмаз-Холдинг».

И абсолютно заслуженная победа на Международном конкурсе «Лучший ювелирный магазин 2014» по праву принадлежит всему коллективу «Алмаз-Холдинг», каждому его сотруднику, который работает в этом замечательном салоне.

«Алмаз-Холдинг»
Уфа, пр. Октября, 6
Тел.: 8 (347) 223-83-88
www.almaz-holding.ru; ufa@almaz-holding.com